

WRITER LISA TARALLO COWRITER NADJA MAKELLA PHOTOGRAPHER JÜRGEN BUSHE

# THE BLACK BEHIND RAVENTÓS I BLANC

THE STORY OF ONE OF THE MOST IMPORTANT VINEYARDS OF SPAIN.  
LA HISTORIA DE UNO DE LOS VIÑEDOS MÁS IMPORTANTES DE ESPAÑA.  
DIE GESCHICHTE EINES DER WICHTIGSTEN WEINGÜTER SPANIENS.

Over the years everyone learns that good quality comes from good and hard work, yet the history behind most great products and the place of origin are always unknown by many of us! We at Ibiza Style had the pleasure to meet the person behind the story and go to the place of birth of one of Ibiza's favorite brands; Raventós I Blanc.

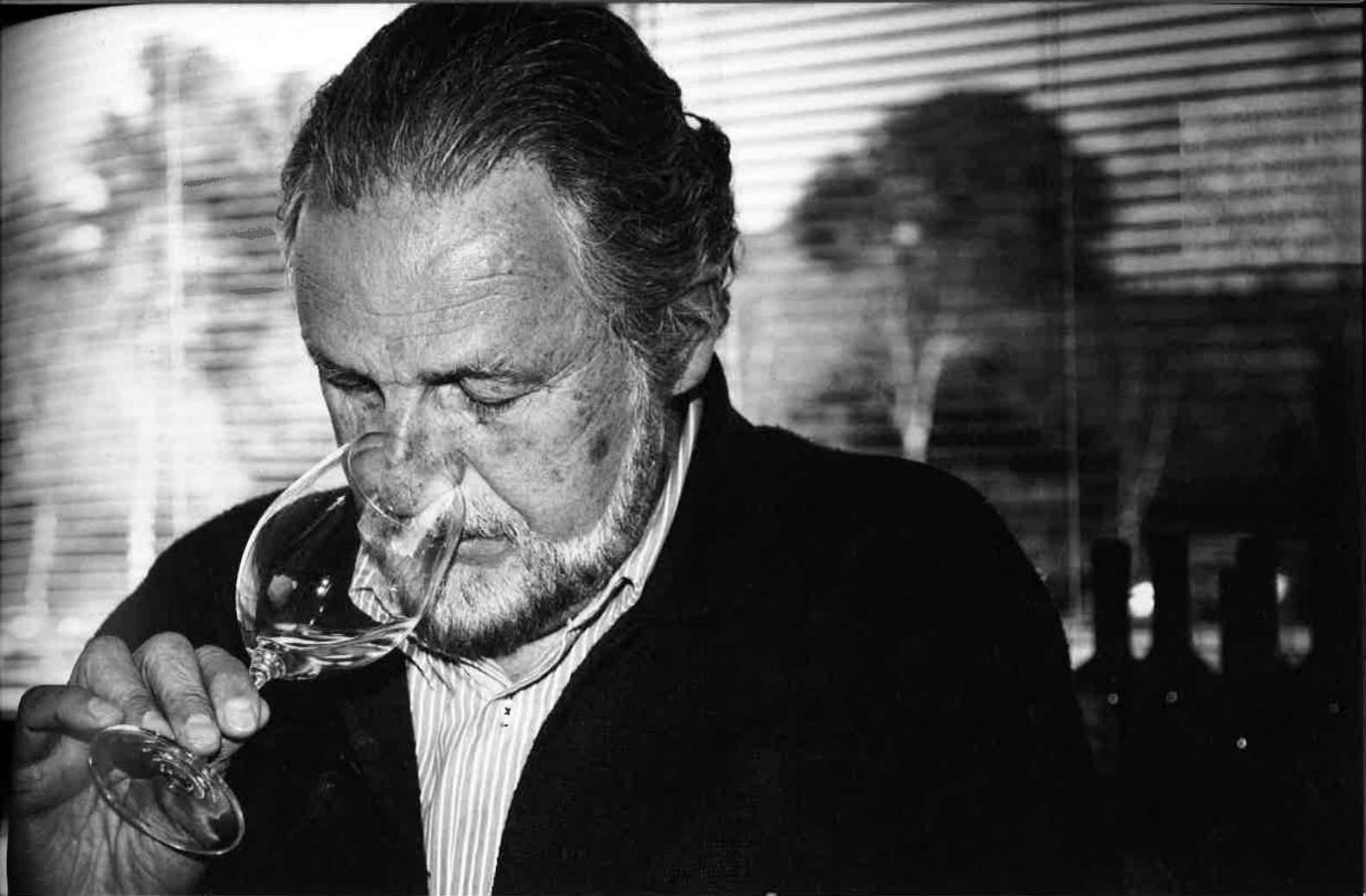
This worldly renown vinification invited us to personally visit their headquarters, explaining all their new ideas as well as contemporary concepts, showing us the whole vineyard and honoring us with a great meal

A través de los años todo el mundo aprende que la buena gran calidad viene del trabajo duro, ojo para el detalle y la persistencia, sin embargo, el lugar de origen y la historia detrás de la mayoría de los excelentes productos son siempre desconocida! Nosotros en Ibiza Style tuvimos el placer de conocer a la persona detrás de la historia e ir al lugar de nacimiento de una de las marcas favoritas de Ibiza; Raventós I Blanc.

Esta vinificación de renombre mundana nos invitó a visitar personalmente su sede, explicando todas sus nuevas ideas, así como los

Wie man gute Qualität erreicht? Mit harter, ehrlicher Arbeit. Aber wir wissen auch, dass sich hinter großen Erfolgen oft interessante Geschichten verbergen. Wir vom Ibiza Style Magazin hatten das große Glück hinter die Kulissen eines der erfolgreichsten Weingüter Spaniens zu schauen und den Mann zu treffen, der heute maßgeblich für den Triumph von Raventós i Blanc verantwortlich ist.

Das weltweit bekannte Weingut lud uns ein, um uns nicht nur Philosophie, sondern auch neueste Konzepte zu präsentieren, inklusive einer fürstlichen Bewirtung, während derer wir



and conversation with Don Manuel Raventós i Negre himself!

The Eldest brother of eleven began by explaining that his family had always liked to contradict (related to the name) his grandfather married a Blanc (Weiss), Montserrat, who died when having her last child, and his father married Isabel Negre (Black). Interestingly Manuel, worked as a young man with his father's brother named Manuel Raventós i blanc.

"In those days my beard was black and his was white. When I started working with him on a project, I phoned and said: Yes, I'm Manuel Raventós. they answered: Yes sir but which Raventós? The one with the black or the white beard? "

1986 is the year the cellars of Raventós i Blanc begin their production, however can Codorniu Farm has been around since 1497 and people from the village still know call him Mr. Codorniu. The family Codorniu lived here from 1497-1665 and worked in the vineyard. In 1660 the only daughter Mariana, married Miguel Raventós. Therefore the family name changed, but not the farm. From 1660 until today, there has always been a Raventós heir. There is a shared and captivating history between Codorniu and Raventós. In this long history of viticulture interesting things have happened and it is important to emphasize the family. In 1987 José Raventós Fatjó produced the first sparkling wine here on the farm. The great great grandfather died in 1885 and his son, manuel raventós domenech inherited at a young age the vineyard, the roles

conceptos contemporáneos, mostrándonos todo el viñedo y honrandonos con una gran comida y conversación junto al Don Manuel Raventós i Negre!

El Hermano mayor de once empezó explicando que en su familia siempre han llevado mucho la contraria (referente al nombre) su abuelo se casó con una blanc, Montserrat, quien murió al tener su último hijo, y su padre se casó con Isabel Negre. Curiosamente Manuel, cuando era joven trabajó con el hermano de su padre que se llamaba Manuel Raventós i blanc.

"En aquella época mi barba era negra y la suya era blanca. Cuando empecé a trabajar con él en un proyecto, llamaba por teléfono y decía: Si soy Manuel Raventós, Me contestaron: Sí pero que señor Raventós? El de la barba negra o blanca?"

En 1986 empieza las cavas Raventós i Blanc, sin embargo la Finca can Codorniu lleva existiendo desde 1497 y en el pueblo le como el señor Codorniu. La familia que vivía aquí desde 1497 hasta 1665 eran los Codorniu y trabajaban en el viñedo. En 1660 una única hija, Mariana, se casó con Miguel Raventós. Por tanto el nombre de la familia cambió, pero el de la finca no. Desde 1660 hasta hoy, siempre ha habido un heredero Raventós. Hay una historia muy cautivadora compartida entre Codorniu y Raventós. En esta historia larga viticultura han ocurrido cosas interesantes y es importante destacar la familia. En 1987 José Raventós Fatjó elabora el primer vino espumoso aquí en la finca. El tatarabuelo murió en 1885 y su hijo, Manuel Raventós Domenech, heredó cuando era muy joven el viñedo, los pape-

Muße hatten, mit Don Manuel Raventós i Negre persönlich zu sprechen!

Der älteste von elf Brüdern erklärte zunächst, dass seine Familie schon immer Gegensätze geliebt hätte, zumindest was den Familiennamen betrifft. So heiratete sein Großvater eine Monserrat Blanc (Weiss) und sein Vater wiederum eine Isabel Negre (Schwarz). Interessanterweise, oder besser verwirrender Weise, arbeitete Manuel als junger Mann mit dem Bruder seines Vaters, der ebenfalls Manuel (i Blanc) hieß.

"Damals war mein Bart noch schwarz und seiner schon weiß. Während dieser gemeinsamen Zeit kam es immer wieder vor, dass ich beim telefonieren erklären musste: „Ja, ich bin Manuel Raventós“ und mein Gegenüber fragte: „Entschuldigen Sie bitte, der mit dem schwarzen oder der mit dem weißen Bart?“

1986 nimmt die moderne Anlage in den Gewölbten von Raventós i Blanc seine erfolgreiche Arbeit auf, aber die Geschichte des Landguts reicht zurück bis ins Jahr 1497, denn seit damals ist das Land in Besitz der Familie Codorniu, die hier in den Weinbergen lebte und arbeitete. Im Jahr 1660 heiratete die einzige Tochter Mariana Miguel Raventós, daher änderte sich der Name, aber nicht die Familie, die hier seit Jahrhunderten verwurzelt ist. Der ganz große Durchbruch gelang im Jahr 1987 mit der Produktion eines sehr feinen Cava auf Champagner Niveau. José Raventós Fatjó zeigte für diesen Sekt verantwortlich, doch der Ursprung geht zurück auf seinen Ururgroßvater, der 1885 verstarb und seinem Sohn Manuel Raventós Domenech alles vererbte: die Weinberge, die



and the credits. In 1888 the phylloxera plague arrived on the vineyard, killing all strains. At 27 years of age he had to solve this problem, selling papers and reinvesting in replants, uprooting the old vineyard. He did not want continue the business of red wines from his parents and decided to develop the last idea of his father. He planted a white variety of Xarel.lo grapes, betting for prestige. When he earned his first money, he contacted Josep Puig, a modernist architect disciple of Gaudí to create a tower which, until today still stand on the same place.

"There is always a José or Manuel at home, the tradition is to switch it up!"

They saw that years later the champagne business was growing and decided not to leave everything to the heir. They created Codorniu SA in 1926 and just four years after the great grandfather of Mr. Raventos passes away, leaving his grandfather the farm and home.

"When we were little we had a German nanny, called Frolina Mels, but we she called Miss Fraulein."

Manuel's father was the creator of cava codorniu, selling later on his shares yer as chairman of cava. In 1986 Manuel and his father founded and Raventos Blanc, yet passing away in the month of March, leaving Manuel alone in the business. They came on the market in 1989 and launched unique wine and cava of third year. Preludi started out highly successful, selling more than five thousand bottles, mostly in the Balearics. tried to export Raventos I Blanc but had a very tough

les y los créditos. En el 1888 llegó la plaga de la filoxera al viñedo, matando todas las cepas. Teniendo 27 años, tuvo que solucionar este problema, vendiendo los papeles y reinvertiendo en replantes, arrancando el antiguo viñedo. No quiso continuar con el negocio de vinos tintos de sus padres y decide elaborar la última idea de su padre. Replanta variedades blancas de xarel.lo, apostando al prestigio. Cuando ganó su primer dinero, contactó con Josep Puig i Cadafalch, un arquitecto modernista discípulo de Gaudí para crear una torre que hasta este momento sigue allí.

"Hay siempre un Manuel o un José en casa, la tradición es ir saltando."

Vieron que años más tarde el negocio del champagne crecía y decidieron no dejar todo al heredero. Crearon Codorniu S.A. en 1926 y justo cuatro años después fallece el bisabuelo del señor Raventós, dejando a su abuelo la finca y la casa.

"Cuando éramos pequeños teníamos una niñera alemana, llamada Frolina Mels, pero la llamábamos la señorita Fraulein."

El padre de Manuel fue el creador del cava de codorniu, vendió sus acciones pero continuó como presidente del consejo del cava. En 1986 Manuel y su padre fundan Raventós y Blanc, sin embargo muere en el mismo mes de marzo, por lo que Manuel tuvo que seguir adelante solo. Salieron al mercado en el 1989 y lanzaron un único cava y vino de tercer año. Nació el Preludi que tuvo mucho éxito, vendiendo más de cinco mil botellas, mayoritariamente en las Balears. Intentaron exportar Raventós I Blanc pero tenían una competencia muy dura con

Kredite und die Verantwortung. Nur drei Jahre später sorgte die Reblaus (Phylloxeridae) für eine komplette Ausrottung der Reben. Mit nur 27 Jahren stand Manuel vor einem Berg von Problemen und entschied sich inmitten und wegen dieser Katastrophe für einen kompletten Neuanfang. Er setzte eine der letzten Ideen seines Vaters um, verabschiedete sich von den roten Trauben und setzte ganz auf die Entwicklung eines Cava auf Basis der Rebsorte Xarel.lo. Mit dem ersten Erfolg und dem ersten Geld setzte er ein Wahrzeichen in Form eines Turmes auf dem Gut, konzipiert und gebaut von niemand geringerem als einem Gaudí Schüler, dem Architekten Josep Puig.

Tradition im „Wechsel“ – es gibt immer einen José oder einen Manuel in der Familie!

Die Familie beobachtete den wachsenden Erfolg des Champagner Geschäftes und entschied, nicht alles den Erben zu hinterlassen, sondern in eine neue Firma zu investieren.

Codorniu SA wurde im Jahr 1926 gegründet und nur vier Jahre nachdem der Urgroßvater von Mr Raventós verstarb, verließ auch sein Großvater das Gut und seine Heimat.

"Als wir klein waren, hatten wir ein deutsches Kindermädchen namens Frolina Mels, wir riefen Sie aber Fräulein Fräulein".

Manuels Vater kreierte den Cava Codorniu, verkaufte jedoch später seine Anteile an der Firma. 1986 gründete er mit seinem Sohn, dem heutigen Chef, Raventós i Blanc, verstarb jedoch nur wenige Wochen später im März. Für Manuel wurde es eine große, einsame Herausforderung. Drei Jahre später konnte er den ersten Cava und die ersten Weine auf den Markt



competition with other more commercial and lower quality brands, thus investing money in other areas to elaborate new wines and achieving distributors in other countries.

Mr. Raventós explained that he was actually an engineer! He studied in the school of Sant Sadurni and then finished high school in Barcelona. His father had suggested he'd study agricultural engineering at the Polytechnic University of Madrid. At sixty-six years it is amazing that Mr. Raventós continues so active, showing himself everyday around the office to motivate the great working family Raventós I Blanc and continuing a long partnership with several groundbreaking agricultural companies from the Delta del Ebro. He is also the founding president of ESADE, for very strange reasons he says... He spent four years on the Board, without having studied there, so it came as a surprise when the former president requested it, but Manuel agreed instantly! In his opinion he can only do three things in this position. Firstly get the best possible direction, Secondly to make it as independent of politics as possible and finally to fulfill ESADE's three missions: to train management students, to create knowledge and to investigate on social debates, like how the university influences in society. He insists on making people think, for example on issues such as the independence of Catalonia or the financial situation in which we find ourselves. According to Manuel, the financial short-term views of companies is what kills them. We agree with him we stating that if companies lose their values, they also lose

otras marcas mas comerciales y de peor calidad. Invertieron dinero en otras zonas para elaborar nuevos vinos y así conseguir distribuidores en otros paises.

El señor Raventós nos explicó que realmente era ingeniero! El estudió en el colegio de Sant Sadurni y luego acabó bachillerato en Barcelona. Su padre le propuso ir a estudiar Ingeniería agrícola en por la Universidad Politécnica de Madrid. A sesenta y seis años es increíble que el señor Raventós siga tan activo, haciéndose ver cada día en la oficina para motivar a la gran familia trabajadora de Raventós I Blanc y continuando una larga colaboración con varias empresas agricultoras pioneras en el Delta del Ebro. Además es presidente de la fundación de Esade, según él por razones muy raras. Estuvo cuatro años en el patronato, sin haber estudiado allí y cuando el presidente se lo pidió, Manuel dijo que sí sin más. En su opinión sólo puede hacer tres cosas en este puesto. Primero obtener la mejor dirección posible, segundo que sea lo más independiente de los políticos y la tercera cumplir las tres misiones de Esade: formar estudiantes de management, crear conocimiento e investigar para formar y el debate social, como influye la universidad en la sociedad. Insiste en hacer pensar a las personas, comunicando que no todo vale, como por ejemplo con el tema de la independencia o la situación financiera por la cual esta pasando el mundo. Según Manuel, la visión financiera de las empresas mata a las empresas por ser mayoritariamente a corto plazo. Estamos de acuerdo con él diciendo que si las empresas pierden sus valores, también pierden todas las

bringen. Preludi war extrem erfolgreich, 5000 Flaschen wurden sofort verkauft, ein Großteil auf die Balearen. Auch der Export von Raventós i Blanc wurde vorangetrieben und Manuel bekam den großen Konkurrenzkampf auf dem internationalen Markt zu spüren, in denen kommerziellere Marken schlechterer Qualität die größeren Anteile besaßen. Nach wie vor wird viel in die Entwicklung neuer Weine investiert und auch der Vertrieb und die PR in neue Länder laufen auf Hochtouren.

Während unseres Gesprächs erzählt uns Manuel Raventós, das er eigentlich studierter Ingenieur ist und zwei Diplome in Agrarwirtschaft besitzt. Zur Schule ist er in Sant Sadurni gegangen, sein Abitur hat er in Barcelona abgelegt und zum Studium zog es ihn nach Madrid an die Polytechnische Universität.

Seine heute 66 Jahre sind „Mr Cava“ nicht anzusehen, jeden Tag ist er in der Firma und auf dem Gut unterwegs, um Familie und Mitarbeiter der Firma zu motivieren. Zudem pflegt er einen intensiven Austausch zu seinen Nachbarn und anderen Großgrundbesitzern im Ebro.Delta

Obendrein ist er Präsident der Stiftung ESADE, einer der besten Business Schools Europas. Er hat allerdings dort nicht studiert und so war es überraschend, dass man ihm das Amt antrug. Aber er stimmte sofort zu, denn in seinen Augen gibt es drei wichtige Aufgaben dort: den besten Möglichkeiten und Ideen eine Richtung geben, diesen Weg unabhängig von der Politik zu beschreiten und die Studenten nicht nur auf praktisches Management vorzubereiten, sondern auch auf das



the reason of existence. Raventos I Blanc doesn't focus on profit, rather on success.

The every day of this great man is simple, supporting his son in matters of representation, following the progress of management teams at companies where he is involved in and provides motivation. Over the weekend he usually goes to his house in the Pyrenees, where there is no even mobile coverage! In his spare time he enjoys playing tennis and being in the mountains with his family.

"It's amazing how different two siblings can be, for example me and my brother. Higinio really enjoys PR, yet I am more private."

Today with the crisis and political problems, Mr. Raventós sees the mistrust in his country as the biggest challenge for the business. They decided to export 40% because of the Spanish boycott, with falling sales from eighteen to seven percent. In the Balearic they still do very well, plus the rest of the world! He followed up with a story about a Madrilenian friend who refused to buy Catalan products and only drank French champagne, mentioning a particular brand known in France as second division.

Over a hundred thousand protests have been signed worldwide, yet Spain still goes ahead with the terrible plan! We asked for the opinion of Mr Raventós on oil exploration in the Mediterranean and he was obviously against it! He requests the minister to think carefully because the islands are so unique and that Ibiza has become a global brand. The magnums of the wine "La Rosa" are being sold at an incredible speed in Ibiza, finishing

razones de nuestra existencia. La razón de Raventós I Blanc no es el beneficio, es el éxito.

El día a día de este gran señor es sencillo, apoyando a su hijo en temas de representación, seguir la marcha a los equipos directivos de las empresas donde está involucrado y aportar motivación. El fin de semana suele ir a su casa en el Pirineo, donde no hay ni cobertura de móvil! En su tiempo libre le gusta jugar al tenis y estar en la montaña con su familia.

"Es increíble lo diferente que pueden ser dos hermanos, como por ejemplo yo y el mío. A Higinio le gusta mucho las relaciones públicas y yo soy más privado."

Hoy en día con la crisis y los problemas políticos, el señor Raventós ve como mayor desafío para su empresa la confianza en su país. Decidieron exportar un 40% por el boicot español, cayendo aquí en ventas de un dieciocho a un siete por ciento. Por las Baleares les va muy bien, además del resto del mundo! Siguió con una anécdota sobre un amigo suyo madrileño quien niega comprar productos catalanes y que solo bebe champagne francés de una marca particularmente conocida pero considerada por verdaderos franceses como segunda división.

Más de cien mil protestas se han firmado por todo el mundo, aún así España sigue adelante con el terrible plan! Pedimos la opinión del señor Raventós sobre las prospecciones petrolíferas del mediterráneo y estaba obviamente en contra. El pide al ministro que se lo piense bien porque se sabe que las Islas son únicas y el hecho que Ibiza ha convertido en una marca mundial. Los magnums de su vino "La rosa" se

Entwickeln kreativer Ideen und soziales Engagement. Für ihn bedeutet dieses Engagement eine gesellschaftliche Debatte um Kontroversen anzuregen und in die Öffentlichkeit zu bringen, sei es um die Unabhängigkeit Kataloniens oder um die finanzielle Situation des Staates. Seiner Meinung nach bringt es nichts, Gewinn über alles zu stellen, sondern man soll seinen eigenen Wert definieren, danach leben und wirtschaften. Dieser Wert ist es, der Raventós i Blanc seit Jahrzehnten so erfolgreich macht.

Der Alltag von Manuel Raventós ist überschaubar: er unterstützt seinen Sohn Pepe in repräsentativen Angelegenheiten, berät in Fragen des Management, überwacht die Fortschritte der Firma und motiviert das Team. Über die Wochenenden zieht er sich gerne in sein Haus in den Pyrenäen zurück, wo es keinen Handyempfang gibt und genießt die Ruhe. In seiner wenigen Freizeit spielt er Tennis oder wandert mit seiner Familien in den Bergen.

„Es ist überraschend, wie unterschiedlich Geschwister sein können, zum Beispiel mein Bruder und ich. Higinio liebt die Öffentlichkeit und PR, ich bin eher scheu“

Die derzeitige Wirtschaftskrise und die politische Diskussion um die Unabhängigkeit Kataloniens stellen, so Manuel Roventós, die spanischen Unternehmen vor eine große Herausforderung: das Misstrauen gegen den Staat zu bekämpfen. Sie haben entschieden, aufgrund des Boykotts 40 Prozent zu exportieren, mit Verlusten im Inland von 18 auf 7 Prozent. Das Geschäft mit den Balearen läuft weiterhin gut, aber auch in andere Länder.

Auch nach den Plänen der spanischen Regie-



all bottles last year in the month of July!

"I am Catalan and I am Spanish. I'm not pro-independence but I support the referendum."

His son, Pepe has been managing "Raventós i Blanc" since 2004 and has been living in living in New York for several with his wife and children. He senses that the future business of honest and high quality wines is there and to survive they have to work hard and invent new ideas to highlight their product. This is exactly what they are doing by differentiating themselves from other sparkling wines. For starters, they will no longer call it cava, but rather Conca del riu Anoia. It consist in regaining a geographical identity, wanting to restore the link between man and nature and thereby recreate the authentic Catalan pagesia. They fix demanding, accurate and respectful standards for viticulture. It consists of a 100% own production, requiring the highest quality of both the wine as the bottles. The vineyard must be totally organic and have a minimum of ten years, with a minimum aging period of eighteen months, manually harvesting and with a maximum output of 10,000 kg / ha. It must obviously originate in the valley of the River Anoia in Catalonia to enforce the homeland!

We were fortunate to try many products of the vineyard, and I can say without a doubt we liked them all! ■

venden a una velocidad increíble en Ibiza, acabando todas las botellas del año pasado ya en el mes de Julio!

"Yo soy catalán y me siento español. No soy independentista pero estoy a favor del referéndum."

Su hijo Pepe es quien lleva Raventós i Blanc desde el 2004 y lleva ya viviendo varios años viviendo en Nueva York junto con su mujer e hijos. El entiende que el futuro del negocio para vinos sinceros y de alta calidad está allí y que para sobrevivir tiene que trabajar muy duro e inventar nuevas ideas para destacar su producto. Ésto es exactamente lo que está haciendo al diferenciar su vino espumoso de los demás. Para empezar, ya no se llamará cava, sino que Conca del riu anoia. Consiste en recuperar una identidad geográfica, queriendo restablecer el vínculo entre el hombre y la naturaleza y así recrear la auténtica pagesia catalana. Implantan normas para una viticultura exigente, precisa y respetuosa. Consiste en una producción 100% propia, requiriendo la más alta calidad, tanto para las botellas como la bebida en sí. El viñedo debe ser totalmente ecológico y tener un mínimo de diez años, con una crianza mínima de dieciocho meses, una cosechando manual y con una producción máxima de 10.000 kg/ha. Obviamente debe originarse en el valle del río Anoia, en territorio catalán para dar fuerza a la tierra natal!

Tuvimos la suerte de probar muchos productos del viñedo, y puedo decir que sin duda nos gustaron todos! ■

rung im Mittelmeer nach Öl zu bohren, haben wir den Weingutbesitzer befragt und er brachte seine Ablehnung zum Ausdruck. Er appellierte an den Minister, sich gut zu überlegen, welchen Marktwert die Inseln für den Staat haben und das auch vor allen Dingen Ibiza eine global anerkannte Marke sei, deren Image nicht ramponiert werden darf. Damit schließt er sich dem Protest von hunderttausenden an, die bereits gegen dieses Projekt demonstrieren. Auf Ibiza verkaufte er im Übrigen in diesem Jahr seine Magnum Ausgabe vom Wein „La Rosa“ in Rekordzeit. Im letzten Jahr musste er bereits im Juli „sold out“ vermelden.

"Ich bin Katalane und ich bin Spanier. Ich bin nicht Pro-Unabhängigkeit, aber ich sympathisiere mit dem Referendum"

Seit 2004 führt sein Sohn Pepe die Geschäfte von Raventós i Blanc. Pepe hat einige Jahre mit seiner Familie in New York gelebt, bringt internationale Erfahrung mit. Er glaubt an den Erfolg von qualitativ hochwertigen, ehrlichen Wein. Ein Ansatz: die Umbenennung vom schlichten Cava in Conca del riu Anoia. Damit soll die Corporate Identity verfestigt und der Verbund zwischen Natur und Mensch deutlich gemacht werden. Fixe Kriterien für die Weinherstellung (organischer Anbau, Mindestalter Weinberg und heimische Traube, Ertragsbegrenzung) manifestiert. Hoher Anspruch – hoher Genuss!

Wir durften einige der Weine verkostigen und können diesen gelungenen Anspruch nur bestätigen. ■